

А. З. Коробкин (kafedra126@mail.ru)
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой Белорусского
торгово-экономического университета
потребительской кооперации

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В предложенной статье представлены современные подходы к оценке результативности коммерческой деятельности организации с основным видом деятельности – розничная торговля, оптовых организаций, торговых объектов. Предложена система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности. Даны понятия эффективности и объема коммерческой сделки, на условном примере приведен их расчет. Также в статье предложены индексные соотношения темпов роста показателей для оценки экономической эффективности коммерческой деятельности организаций.

In the introduced article modern approaches to estimating efficiency of commercial activities of an organization, its main activity kind being retail trade, of wholesale organizations, sales outlets have been presented. The system of showings estimating effectiveness of commercial activities has been offered. The ideas of effectiveness and volume of commercial transaction are given, their calculation having been made by the conditional example. Also, in the article index correlations of growth rates and showings for estimating economic effectiveness of commercial activities of organizations have been proposed.

Ключевые слова: результативность, эффективность, коммерческая деятельность, система показателей, коммерческая сделка, рентабельность, товарооборотность.

Key words: efficiency, effectiveness, commercial activities, system of showings, commercial transaction, profitability, goods turnover.

Введение. В деятельности торговой организации проведение достоверной оценки результативности коммерческой деятельности, а точнее ее эффективности играет немаловажную роль. Под *результативностью коммерческой деятельности торговой организации* следует понимать ее способность получать максимальный коммерческий эффект торговли (объем продаж, прибыль и валовой до-

ход от реализации) при оптимальном использовании направленных на его достижение экономических ресурсов. В зависимости от уровней управления организацией торговли, коммерческий персонал должен обладать навыками в оценке эффективности коммерческой деятельности, то есть уметь определять эффективность работы конкретного торгового объекта (магазина), оптовой базы и, наконец, торговой организации в целом.

Оценка результативности коммерческой деятельности на уровне торгового объекта

В силу того, что значительная часть торговых объектов государственной торговли и торговли потребительской кооперации не являются юридическими лицами, оценить эффективность их работы невозможно в полной мере из-за отсутствия информационной базы. На этом уровне эффективность коммерческой деятельности можно определять, используя следующие показатели:

- темп роста розничного товарооборота торгового объекта в текущих ценах в отчетном периоде (по месяцам, кварталам, годам) по отношению к предшествующему периоду;
- темп роста розничного товарооборота торгового объекта в сопоставимых ценах к соответствующему периоду предшествующего года;
- коэффициент соотношения объема реализации товаров к их поступлению по месяцам, кварталам, годам;
- отклонение товарных запасов от норматива на начало и конец месяца, квартала, года;
- изменение (ускорение или замедление) товарооборачиваемости по месяцам, кварталам, годам в целом по торговому объекту и в разрезе товарных групп;
- коэффициент соответствия фактического ассортимента товаров ассортиментному перечню.

Коммерческие работники объектов торговой сети наиболее приближены к потребителям, то есть максимально чувствуют их спрос. Поэтому они должны уметь оценивать эффективность работы магазина и информировать менеджмент

об избыточном или недостаточном спросе населения на те или иные товары, об оборачиваемости товаров (ускорении или замедлении) и возможных причинах ее изменения, о недостаточном обеспечении дополнительными услугами. Уже на этом уровне оценка экономической эффективности работы очень важна и особенно актуальна в современных условиях, так как полученная информация дает базу для оценки эффективности торговых сделок на ту или иную партию товаров, что определяет в конечном итоге основу для разработки коммерческой стратегии организации на будущий период.

Оценка результативности коммерческой деятельности на уровне торговой организации

На уровне торговых организаций, основным видом деятельности которых является *розничная торговля* (торги, ОРСы, райпо, филиалы облпотребобщества, частные организации и др.), которые являются юридическими лицами и представляют весь перечень статистической и бухгалтерской отчетности, спектр показателей оценки эффективности коммерческой деятельности значительно расширяется. Работнику коммерческой службы такой организации для оценки эффективности коммерческой деятельности предлагается система показателей, методика их расчета и источники информации, приведенные в таблице 1.

Для повышения эффективности работы работникам розничных торговых организаций следует учитывать и оценивать результаты их хозяйственно-финансовой деятельности и на этой основе принимать коммерческие решения.

Показатели эффективности коммерческой деятельности необходимо анализировать в динамике, чтобы сделать необходимые выводы о развитии организации, рассчитывая темпы их роста и отклонения за ряд лет. Эффективность работы организации в целом и коммерческой деятельности, в частности, повышается при условии, когда показатели результата коммерческой деятельности растут более быстрыми темпами, чем показатели экономических ресурсов и текущих расходов, идущих на достижение этого результата.

Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности

Показатели эффективности	Алгоритм расчетов, источники информации
1	2
1. Темп роста розничного товарооборота, % 1.1. в текущих ценах 1.2. в сопоставимых ценах	стр.23 стр.23 : стр.24
2. Темп роста физического объема продаж по товарным группам, % 2.1. в текущих ценах 2.2. в сопоставимых ценах	стр.25 стр.25 : стр.26
3. Рентабельность продаж, %	(стр.27 : стр.22)*100
4. Рентабельность коммерческой сделки, %	(стр.30 : стр.29)*100
5. Рентабельность экономических ресурсов торговли, %	(стр.27 : стр.32)*100
6. Рентабельность средств, вложенных в товарные запасы, %	(стр.27 : стр.33)*100
7. Доля прибыли от реализации в торговле в прибыли, %	(стр.27 : стр.34)*100
8. Доля прибыли от реализации в торговле в валовом доходе от реализации, %	(стр.27 : стр.31)*100
9. Уровень валового дохода от реализации, %	(стр.31 : стр.22)*100
10. Уровень валового дохода по товарной группе, %	(стр.35 : стр.28)*100
11. Оборачиваемость товарных запасов 11.1. разы 11.2. дни	(стр.22-стр.31) : стр.33 количество дней в периоде : стр.11.1
12. Оборачиваемость запасов по товарной группе 12.1. разы 12.2. дни	(стр.28-стр.35) : стр.36 количество дней в периоде : стр.12.1
13. Уровень расходов на реализацию (издержек обращения), %	(стр.37 : стр.22)*100
14. Издержкоемкость товарной группы, %	(стр.38 : стр.28)*100
15. Уровень расходов по кредиту, %	(стр.39 : стр.22)*100
16. Уровень транспортных расходов, %	(стр.40 : стр.22)*100
17. Уровень расходов по содержанию товарных запасов, %	(стр.41 : стр.22)*100
18. Доля расходов на реализацию (издержек обращения) в валовом доходе от реализации, %	(стр.37 : стр.31)*100
19. Доля рынка, %	(стр.22 : стр.42)*100
20. Доля рынка по товарной группе, %	(стр.28 : стр.43)*100
21. Коэффициент соответствия структуры поступления товаров структуре реализованного спроса	стр.44 : стр.45
Слагаемые показателей эффективности	
22. Розничный товарооборот	Форма статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 100, колонка 1)
23. Темп роста розничного товарооборота в текущих ценах, %	Расчет на основании формы статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о

	розничной торговле» (стр. 100, колонка 1) за отчетный и предшествующий периоды
24. Индексы потребительских цен, %	Информация на сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь belstat.gov.by (раздел «Официальная статистика», подраздел «Цены»)
25. Темп роста продаж по товарным группам в текущих ценах, %	Расчет на основании форм статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 201...-...308, колонка 1) за отчетный и предшествующий периоды
26. Индексы потребительских цен по товарным группам, %	Информация на сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь belstat.gov.by (раздел «Официальная статистика», подраздел «Цены»)
27. Прибыль от реализации в розничной торговле	Расшифровка стр. 060 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках», для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 37000, колонка 1)
28. Розничный товарооборот по товарной группе	Форма статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 201...-...308, колонка 1)
29. Оборот по реализации партии товара	Рассчитывается как произведение покупной стоимости партии товаров, индексов применяемой торговой надбавки (например 1,3 при торговой надбавке 30%) и ставки НДС по данному товару (1,1 или 1,2)
30. Прибыль от реализации партии товаров	Рассчитывается как разница между валовым доходом и расходами, приходящимися на реализованную партию товаров
31. Валовой доход от реализации в розничной торговле	Форма статистической отчетности 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» (стр. 020, колонка 2), для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 34000, колонка 1)
32. Стоимость экономических ресурсов торговли (сумма основных и оборотных средств торговли, фонда заработной платы работников торговли) 32.1. Фонд заработной платы работников торговли	Сумма строк 32.1, 32.2, 32.3 Форма статистической отчетности 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
32.2. Средняя стоимость основных средств торговли	Форма статистической отчетности 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (стр. 160, среднее арифметическое колонок 1 и 7)

32.3. Средняя стоимость оборотных средств розничной торговли	<p>Форма статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» за отчетный и предшествующий годы (стр. 05, среднее арифметическое колонки 1 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) · доля розничного товарооборота в валовой выручке : 100]).</p> <p>Валовая выручка организации представляет собой сумму доходов по текущей деятельности (выручка от реализации товаров, работ, услуг и прочие доходы по текущей деятельности), доходов по инвестиционной и финансовой деятельности (Отчет о прибылях и убытках (стр. 010 + стр. 070+стр. 100+стр. 120, колонка 3).</p>
33. Среднегодовая стоимость товарных запасов	Расчет на основании форм статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 104, колонка 1) за отчетный и предшествующий периоды
34. Прибыль до налогообложения	Отчет о прибылях и убытках (стр. 150, колонка 3)
35. Валовой доход по товарной группе	Определяется на основании данных оперативного учета реализации по торговым объектам
36. Среднегодовая стоимость товарных запасов по группам товаров	Расчет на основании форм статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 201...-...308, колонка 5) за отчетный и предшествующий периоды
37. Расходы на реализацию (издержки обращения) розничной торговли	Форма 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» (стр. 020, колонка 2), для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 35000, колонка 1)
38. Расходы на реализацию (издержки обращения) по товарным группам	Рассчитываются на основании специальных обследований (прямым счетом или по доле товарной группы в розничном товарообороте)
39. Расходы по кредиту	Отчет о прибылях и убытках (стр. 131, колонка 3), для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 11700, колонка 1)
40. Транспортные расходы	Форма 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» (стр. 026, колонка 2), для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 10100, колонка 1)
41. Расходы по содержанию товарных запасов	Форма 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на

	производство и реализацию продукции (работ, услуг)» (стр. 028, колонка 2), для организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров» (стр. 10400+10500, колонка 1)
42. Розничный товароборот зоны деятельности организации	Материалы областного управления статистики, районного отдела статистики
43. Розничный товароборот по товарным группам в зоне деятельности организации	Материалы областного управления статистики, районного отдела статистики
44. Доля продовольственных товаров в поступлении товаров	Расчет на основании форм 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» за отчетный и предшествующий периоды с использованием формулы товарного баланса
45. Доля продовольственных товаров в розничном товарообороте	Расчет на основании формы 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 201, колонка 1/стр. 200, колонка 1) за отчетный период

При оценке экономической эффективности коммерческой деятельности целесообразно использовать следующие соотношения показателей, характерные для эффективного развития.

1. Соотношение темпов роста результатов торговой деятельности:

$$I_{Пм} > I_{ВД} > I_{ТО} > I_{ИО}, \quad (1)$$

где

$I_{Пм}$ – индекс прибыли от реализации в торговле;

$I_{ВД}$ – индекс валового дохода от реализации;

$I_{ТО}$ – индекс розничного товарооборота;

$I_{ИО}$ – индекс расходов на реализацию (издержек обращения) в торговле.

2. Для роста прибыли и рентабельности необходимо давать оценку по опережающим темпам роста прибыли в следующем соотношении:

$$I_{Пм} > I_{ВД} > I_{ТО} > I_K > I_{ФЗП} > I_{ЧР}, \quad (2)$$

где

I_K – индекс капитала;

$I_{ФЗП}$ – индекс фонда заработной платы;

$I_{ЧР}$ – индекс численности работников.

3. Экономическую эффективность работы коммерческих работников торговой организации целесообразно оценивать по следующему соотношению:

$$P_K > P_m, \quad (3)$$

где

P_k - рентабельность коммерческой сделки, %;

P_m - рентабельность продаж в целом по организации, %.

Экономическая эффективность коммерческой сделки

Эффективность коммерческой сделки – экономическая категория, отражающая с какой доходностью и прибыльностью от вложенных ресурсов и понесенных затрат реализуются отдельные партии товаров.

Расчет эффективности торговой сделки проведем на условном примере.

Коммерческой службой торговой организации было проведено маркетинговое исследование, в ходе которого была изучена конъюнктура рынка швейных изделий в районе деятельности, а также спрос населения на эти товары. В результате этого была закуплена партия товаров у производителя на сумму 200 тыс. р. без НДС, из которой на 150 тыс. р. взят банковский кредит, проценты по которому составляют 36% годовых. На основании результатов маркетингового исследования коммерческая служба рассчитывает реализовать эту партию в течение 90 дней, установив торговую надбавку в размере 30% к покупной стоимости товаров. Налог на добавленную стоимость составляет 20%, расходы, связанные с закупкой и реализацией партии – 43 тыс. р.

Расчет прибыли, которую торговая организация планирует получить от торговой сделки, производят следующим образом:

$$\Pi = ВД - Р, \quad (4)$$

где Π – прибыль от торговой сделки (реализации партии товара) тыс. р.;

$ВД$ – валовой доход от реализации партии, тыс. р.

$Р$ – расходы по закупке и реализации партии (расходы на реализацию, управленческие расходы, % за кредит), тыс. р.

1. Сумма торговой надбавки (валового дохода от реализации) составляет:

$$\frac{200 \cdot 30}{100} = 60 \text{ тыс. р.}$$

2. Сумма прибыли равна:

$$60 - 43 = 17 \text{ тыс. р.}$$

Из приведенных выше расчетов видно, что в результате своевременной продажи партии товаров торговая организация получит прибыль в размере 17 тыс. р. Однако эта прибыль будет получена при условии, что товар реализуется в течение 90 дней. Если срок реализации будет увеличиваться, то будут увеличиваться расходы, связанные с продажей товаров и, в первую очередь, расходы, связанные с уплатой банку процентов за пользование кредитом. Несвоевременно возвращенный кредит влечет за собой увеличение процентной ставки до 40% годовых. Поэтому в условиях

конкуренции работникам, занятым закупкой и реализацией товаров, необходимо углубленно изучать спрос и его структуру, чтобы в соответствии с ней закупать товары для снижения и оптимизации расходов и максимизации прибыли.

Для определения эффективности данной коммерческой сделки необходимо знать сумму ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при несвоевременном возврате ссуды:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{40}{360} = 0,11\% .$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,11}{100} = 0,165 \text{ тыс. р.}$$

Сумма ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при своевременном возврате ссуды в течении 90 дней:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{30}{360} = 0,1\% .$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,1}{100} = 0,15 \text{ тыс. р.}$$

Если в течение 90 дней партия швейных изделий не будет реализована, то каждый день увеличения срока реализации (замедление товарооборачиваемости) приведет к росту расходов по уплате процентов за кредит на 0,165 тыс. р. Соответственно, на эту сумму будет снижаться и прибыль. В этом случае прибыли от реализации данной партии товаров хватит еще на 103 дня (17 тыс. р. : 0,165 тыс. р.), что является критическим временем обращения товаров. Следовательно, от умения коммерсанта закупать быстро реализуемые, т. е. пользующиеся спросом партии товаров, во многом зависит прибыльность или убыточность организации в целом, а также ее конкурентоспособность и успех на рынке.

При этом торговую сделку можно будет считать эффективной, если выполняются прогнозные условия закупки и реализации товаров.

Далее рассчитаем объем коммерческой сделки, то есть оборот по реализации партии товаров. Оборот по реализации партии товаров включает в себя покупную стоимость товаров, торговую надбавку на реализованные товары и НДС. Таким образом, объем коммерческой сделки будет определен следующим образом:

$$(200 + 60) \cdot 1,2 = 312 \text{ тыс. р.},$$

где 1,2 – коэффициент ставки НДС.

3. Рассчитаем показатели экономической эффективности коммерческой сделки:

- Рентабельность продаж равна:

$$\frac{17}{312} \cdot 100 = 5,44\%$$

- Рентабельность текущих расходов составляет:

$$\frac{17}{43} \cdot 100 = 39,5\%.$$

- Уровень текущих расходов равен:

$$\frac{43}{312} \cdot 100 = 13,8\% \%$$

- Рентабельность средств, вложенных в закупку товаров, составит:

$$\frac{17}{200} \cdot 100 = 8,5\%$$

- Уровень расходов по кредиту равен:

$$\frac{90 \cdot 0,15}{312} \cdot 100 = 4,32\%$$

- Доля прибыли в валовом доходе от реализации равна:

$$\frac{17}{60} \cdot 100 = 28,3\%$$

- Доля расходов на реализацию (издержек обращения) в валовом доходе составит:

$$\frac{43}{60} \cdot 100 = 71,6 \%$$

Эффективность коммерческой деятельности необходимо оценивать не только с экономической, но и с социальной стороны, так как функциональное назначение торговли заключается в качественном удовлетворении спроса обслуживаемого населения и экономии его времени. Особенно важно учитывать социальную эффективность в работе торговли. Поэтому критерием оценки социальной и экономической эффективности торговой сделки является ее прибыльность (рентабельность) при высокой оборачиваемости товаров. Прибыльность отражает экономическую эффективность, а высокая оборачиваемость – как экономическую, так и социальную эффективность (удовлетворение спроса и качество обслуживания) при отсутствии товарного дефицита.

Рассчитанные показатели необходимо сравнивать с аналогичными показателями подобных сделок с целью выявления наиболее эффективной из сделок для изыскания неиспользованных возможностей роста эффективности торговой деятельности.

Рост экономической эффективности каждой отдельно взятой сделки ведет к росту эффективности использования всех экономических ресурсов и, следовательно, к повышению эффективности деятельности всей организации.

Особенности оценки результативности коммерческой деятельности организаций оптовой торговли

Главным критерием оценки эффективности оптовой торговли для работника коммерческой службы является качественное и своевременное обслуживание объектов розничной торговой сети. Своевременность реализации товаров в розничную торговую сеть выражается показателем реализации в соответствии с заключенными договорами, а объем реализации - долей в поставках товаров со складов в розницу. Вследствие этого материальная база и трудовой потенциал многих оптовых баз (потребительской кооперации, в частности), в настоящее время используется недостаточно неэффективно. Оптовые базы потребительской кооперации в ущерб своей основной деятельности занимаются другими видами деятельности (производство, заготовки и т.д.). Без эффективно действующих оптовых баз невозможно будет обеспечить выполнение основной функции торговли - удовлетворение потребностей населения в товарах. При оценке эффективности коммерческой деятельности оптовой торговли правомерно использование тех же подходов и показателей, которые применяются и в розничной торговле. Одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность опта, является коэффициент звенности товародвижения, рассчитываемый в основном, двумя методами как отношение валового оборота к розничному (операционная звенность) или как отношение оптового товарооборота к розничному (складская звенность). В первом случае он отражает сколько звеньев прошла товарная масса от производителя до потребителя, значение второго показателя отражает какая часть товара в обеспечении розницы прошла через оптовое звено. В качестве совершенствования оценки эффективности опта представляется возможным в формулы коэффициента звенности товародвижения ввести показатель изменения товарных запасов в опте и в рознице на начало и конец периода, что придает значению этих показателей более реальный оттенок. Тогда, коэффициенты звенности будут рассчитываться следующим образом:

$$K_1 = \frac{T \pm \text{изм.З} + O \pm \text{изм.З}}{T \pm \text{изм.З}}, \quad K_2 = \frac{O \pm \text{изм.З}}{T \pm \text{изм.З}} \times 100\%, \quad (5,6)$$

где, K_1 – коэффициент операционной звенности;

K_2 – показатель складской звенности;

T - розничный товарооборот обслуживаемых организаций;

O – оптовый товарооборот по реализации организациям торговли;

изм.3 - изменение товарных запасов за рассматриваемый период.

***Особенности оценки результативности коммерческой деятельности
организации, имеющей в своем составе другие юридические лица***

Коммерческие работники торговых организаций (облпотребсоюзы, государственные оптово-розничные объединения и др.), имеющие в своем составе юридические лица, должны владеть навыками оценки эффективности коммерческой деятельности и учитывать особенности этой оценки для организации в целом.

На уровне торговой организации алгоритм расчета некоторых показателей эффективности коммерческой деятельности несколько меняется, в связи с тем, что торговые организации занимаются несколькими видами деятельности. Например, вместе с традиционно рассчитываемыми показателями рентабельности на уровне многоотраслевой организации целесообразно рассчитывать показатель итоговой рентабельности как отношение всей суммы прибыли, полученной от всех видов деятельности к совокупному объему деятельности, который представляет собой сумму всех объемных показателей (розничный товарооборот, оптовый товарооборот, товарооборот общественного питания, выручка от реализации продукции производства и др.).

На уровне торговой организации в современных условиях также необходимо проводить сравнительную оценку эффективности коммерческой деятельности с аналогичными организациями (в потребкооперации - с показателями областных организаций других областей). Для такой оценки предлагается использовать комплексный показатель эффективности коммерческой деятельности, который рассчитывается как сумма квадратов матричных значений частных показателей эффективности:

$$\mathcal{E} = \sum_{n=1}^5 \mathcal{E}_n^2 \quad (7)$$

В расчет этого комплексного показателя предлагается включать следующие частные показатели, отражающие как социальную, так и экономическую эффективность коммерческой деятельности:

- темп роста розничного товарооборота в сопоставимых ценах;
- рентабельность продаж;
- оборачиваемость товарных запасов (раз);
- коэффициент соответствия структуры поступления структуре реализованного спроса;
- уровень валового дохода от реализации.

Для расчета значения комплексного показателя берется максимальное значение каждого частного показателя среди организаций за определенный период и принимается за единицу. Остальные показатели делятся на это максимальное значение. Расположение значений этих показателей называется матрицей координат. Элементы матрицы координат возводятся в квадрат и суммируются по каждой организации построчно, в результате чего получается комплексный показатель эффективности коммерческой деятельности. Комплексным показателям присваиваются ранги (места) на основании чего проводится сравнительная оценка эффективности работы коммерческих служб, а следовательно, эффектив-

ности и конкурентоспособности организации в целом. Этот анализ необходим еще и для выявления упущенных возможностей роста эффективности коммерческой деятельности.

Заключение. По нашему мнению предложенные в статье подходы будут способствовать:

1. Оценке результативности (эффективности) торговли на уровне конкретного торгового объекта;
2. Оценке эффективности коммерческой деятельности организации с основным видом деятельности – розничная торговля. Предложенная система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности охватывает показатели, отражающие эффективность продаж в целом и по конкретным товарам;
3. Оценке эффективности коммерческой (торговой) сделки по закупке и реализации отдельной партии товара;
4. Оценке эффективности коммерческой деятельности организации оптовой торговли, а также организаций, имеющих в своем составе юридические лица, путем определения комплексного показателя эффективности коммерческой деятельности по каждому хозяйствующему субъекту организации и путем их сравнения определить внутреннюю конкурентоспособность, а путем сравнения со среднерыночными показателями – конкурентоспособность организации в целом.

Таким образом, применение указанных подходов будет способствовать повышению уровня аналитической и коммерческой работы организаций торговли и, тем самым, росту эффективности и конкурентоспособности их функционирования.

Список использованных источников

1. **Коробкин, А.З.** Эффективность и конкурентоспособность функционирования организаций торговли: теоретико-методические аспекты: монография / А. З. Коробкин. – Гомель: КИПУП «Сож», 2005. – 72 с.
2. **Коробкин, А.З.** Экономика организации отрасли: учеб. пособие/ А.З. Коробкин.- Минск: Изд-во Гревцова, 2013.- 288с.
3. **Коробкин, А.З.** Экономика торговли: учебное наглядное пособие. – Гомель: УО БТЭУ, 2015. – 344 с.
4. **Об установлении** форм бухгалтерской отчетности, утверждении инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011, №111 // Нац. реестр прав. актов Респ. Беларусь. – 10.01.2012. - №8/24675.
5. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» : постановление Нац. статистического комитета Респ. Беларусь от 11 июля 2016, № 82 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
6. **Экономика** организации отрасли: курс лекций/ Т.Н. Сыроед и др.; под общ. ред. А.З. Коробкина.- Гомель: УО БТЭУ, 2016.- 292 с.

